



REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos

ISSN: 1885-8031

<http://dx.doi.org/10.5209/REVE.61936>EDICIONES  
COMPLUTENSE

## Caracterización del emprendimiento femenino en España: Una visión de conjunto

Bárbara Montero González<sup>1</sup> y José A. Camacho Ballesta<sup>2</sup>

Recibido: 13 de julio de 2018 / Aceptado: 20 de septiembre de 2018

**Resumen.** Este trabajo analiza las características del emprendimiento femenino en España. Tras una descripción de la evolución laboral de la mujer durante el periodo 2002-17, este estudio se centra en examinar a aquellas mujeres que han iniciado una actividad empresarial. A través de la explotación de la Encuesta de Población Activa (EPA) se ha examinado la concentración sectorial del emprendimiento femenino en España antes y después de la crisis. Asimismo, se ha estudiado si la consideración del nivel formativo alcanzado por la mujer y su lugar de residencia afectan de algún modo a la segregación sectorial de sus negocios. Por último, tras una revisión detallada de los distintos factores que influyen en la probabilidad de que una mujer decida iniciar un negocio por cuenta propia, se ha estimado un modelo logit binomial para averiguar qué variables objetivas son las que más influyen en el emprendimiento femenino en España en base a los datos de 2017.

**Palabras clave:** Emprendimiento femenino; Sectores; Determinantes; Crisis.

**Claves Econlit:** J16; L26; E24.

### [en] Characterization of female entrepreneurship in Spain: An overview

**Abstract.** This paper analyzes the characteristics of female entrepreneurship in Spain. After a description of the labor evolution of women during the period 2002-17, this study focuses on examining women who have started a business activity. Through the exploitation of the Active Population Survey (EPA), the sectoral concentration of female entrepreneurship in Spain before and after the crisis has been examined. Likewise, it has been studied whether the consideration of the educational level attained by the woman and her place of residence affect in some way the sectoral segregation of her businesses. Finally, after a detailed review of the different factors that influence the probability that a woman decides to start a business on her own, a binomial logit model has been estimated to find out which objective variables are the ones that most influence female entrepreneurship (year 2017).

**Keywords:** Female entrepreneurship; Sectors; Determinants; Crisis.

**Sumario.** 1. Introducción. 2. Revisión de los factores determinantes del emprendimiento femenino. 3. Caracterización del emprendimiento femenino en España. 4. Evolución de la concentración sectorial del emprendimiento. 5. Determinantes del emprendimiento femenino en España. 6. Conclusiones. 7. Referencias bibliográficas.

<sup>1</sup> Universidad de Granada, España  
Dirección de correo electrónico: [barmg@ugr.es](mailto:barmg@ugr.es)

<sup>2</sup> Universidad de Granada, España  
Dirección de correo electrónico: [jcamacho@ugr.es](mailto:jcamacho@ugr.es)

**Cómo citar:** Montero González, B. y Camacho Ballesta, J.A. (2018) Caracterización del emprendimiento femenino en España: Una visión de conjunto. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Tercer Cuatrimestre, N° 129, pp. 39-65. DOI: 10.5209/REVE.61936.

## 1. Introducción

Cuando una persona inicia una actividad emprendedora, además de generar rentas económicas para beneficiarse, contribuye indirectamente a la creación de empleo, el crecimiento económico y el desarrollo territorial. Por lo tanto, considerando los efectos devastadores que ha tenido la crisis sobre la economía a nivel mundial, la creación de empresas se podría considerar uno de los factores clave para lograr el crecimiento económico. Esta afirmación, repetida en multitud de ocasiones en la literatura, ha impulsado a la mayor parte de gobiernos y administraciones públicas a fomentar el nacimiento de empresas en sus respectivos territorios (Hay, Cox, Reynolds, Autio y Bygrave, 2002), convirtiendo la promoción del autoempleo y el lanzamiento de nuevas empresas en una de las políticas más frecuentes (Alonso, Galve y Hernández, 2006). Como consecuencia directa de estas actuaciones, las personas que deciden emprender han pasado a tener una notable relevancia a la hora de mejorar el bienestar económico de un territorio.

La importancia del emprendimiento ha generado, como se verá a lo largo de esta investigación, numerosos estudios (teóricos y empíricos) destinados a su análisis. No obstante, el emprendimiento es un fenómeno muy amplio que admite múltiples acotaciones. Una de ellas hace referencia a las diferencias de género existentes a la hora de abordar la creación de una empresa. Hasta la década de los ochenta, la invisibilidad de la mujer emprendedora había sido notoria en la literatura económica. Es a partir de los noventa cuando esta tendencia cambia y comienzan a aparecer trabajos que analizan el emprendimiento femenino. En esta línea, el presente trabajo posee los siguientes objetivos:

- Describir las características del emprendimiento femenino en España y analizar su evolución en el tiempo para conocer el efecto de la crisis sobre dicho fenómeno.
- Estudiar la concentración sectorial del emprendimiento en España antes y después de la crisis, haciendo comparaciones en base al género, la formación alcanzada y el territorio.
- Analizar, a través de la estimación de un modelo logit, los factores objetivos que determinan el emprendimiento femenino en España.

Para desarrollar esta investigación se han empleado los datos de la Encuesta de Población Activa (EPA), en concreto, los segundos trimestres de cada año por ser los menos afectados por variaciones estacionales. En cuanto a la estructura, el trabajo se divide en seis apartados. Después de esta breve introducción, se presenta el marco teórico de la investigación donde se detallan los factores que influyen en la decisión de iniciar un negocio. A continuación, se describen las características de la actividad emprendedora de las mujeres españolas y se analiza la evolución de la concentración sectorial de dicha actividad para ver si la crisis ha tenido algún efecto relevante sobre este aspecto. En este punto, también se considera el efecto del nivel formativo de la mujer y su lugar de residencia en la especialización

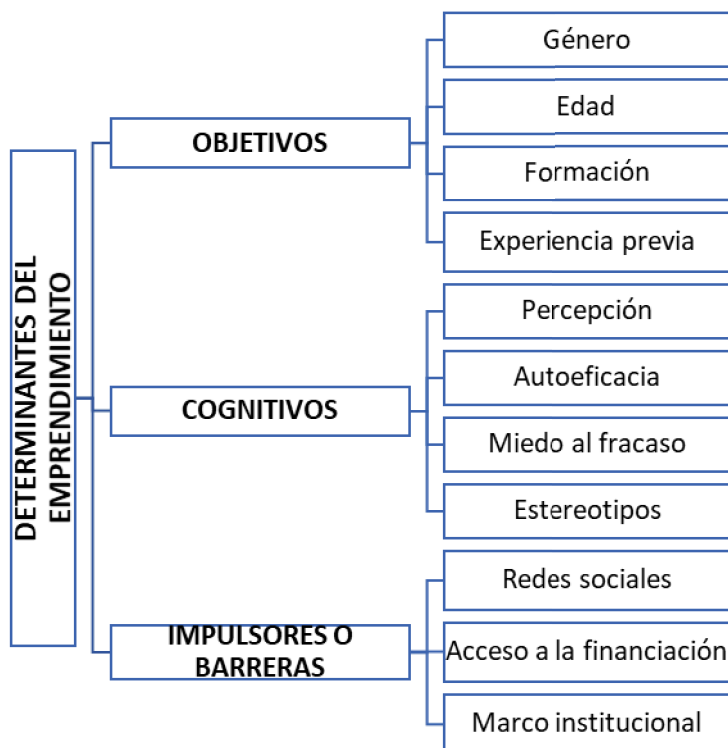
productiva de sus negocios. Posteriormente, se presentan los resultados del modelo estimado y se establecen las conclusiones de la investigación.

## **2. Revisión de los factores determinantes del emprendimiento femenino**

Tradicionalmente, la teoría económica ha analizado el emprendimiento como una decisión totalmente racional, en la cual el individuo tiene en cuenta toda la información disponible y compara los beneficios potenciales de crear una empresa con las otras alternativas que tiene. En esta corriente, se ha determinado que existen una serie de factores demográficos y económicos que facilitan el comportamiento emprendedor, entre los que podemos citar el nivel educativo, la experiencia previa, la edad o el género. Sin embargo, este enfoque se puede completar con otro proveniente de la psicología y la sociología, en el cual se considera que los individuos también se guían por las percepciones que tienen sobre sus valores y aptitudes para emprender, así como las percepciones sobre la cultura que les rodea. Tal y como sostienen (Arenius y Minniti, M., 2005), dichas percepciones o juicios de valor pueden estar claramente sesgados, o incluso equivocados, pero para los individuos pueden resultar determinantes para en su decisión de emprender.

A continuación, se lleva a cabo una revisión de los distintos factores mencionados y su influencia en la actividad emprendedora de las mujeres. Este análisis se realiza con el objetivo de conocer cuáles son las características que más afectan al emprendimiento femenino y si dicha afectación es positiva o negativa. Para ello, se han examinado los resultados alcanzados en otras investigaciones y, en base a los mismos, se ha hecho la siguiente clasificación de factores:

Figura. 1. Factores que determinan el emprendimiento.



Fuente: Elaboración propia.

## 2.1. Variables objetivas

Como es lógico, la primera variable que se analiza es la que ha motivado la realización de este trabajo: el *género*. Las diferencias de género en el comportamiento empresarial han sido objeto de una gran atención por parte de distintos/as investigadores/as. Brush (1992) observó que las diferencias más pronunciadas entre hombres y mujeres que inician una actividad emprendedora se centran en los objetivos de negocios y los estilos de gestión. La literatura muestra como las motivaciones que mueven a los hombres y a las mujeres a iniciar una actividad son distintas (Brush, C., 1992). Mientras que los emprendedores masculinos se identifican más con los objetivos económicos, las mujeres son más propensas a buscar el bien común y a comportarse de manera altruista (Themudo, N.S., 2009). Esto hace que sean muchas las investigaciones que sitúan a la mujer como objetivo clave del desarrollo del emprendimiento social, debido a que, para este tipo de emprendimiento, la creación de valor social es clave (Hechavarría, Ingram, Justo y Terjesen, 2010).

Por su parte, (Langowitz y Minniti, 2007) encontraron que los factores que influyen en el emprendimiento femenino y masculino tienden a ser los mismos,

pero las tasas de participación de las mujeres en el emprendimiento están sistemáticamente por debajo de las de los hombres. (Greene, 2000) proporciona una posible respuesta a esta cuestión al sugerir la existencia de diferencias en el capital humano y social en términos medios.

Por otro lado, la elección del sector para el desarrollo de la actividad emprendedora constituye uno de los factores que más diferencias genera entre los hombres y las mujeres emprendedoras (Langowitz y Morgan, 2003; Mayer, 2008). Esta elección condiciona muchas de las características de la actividad emprendedora femenina, pero especialmente, afecta a la dimensión de sus negocios, a su crecimiento e internacionalización. En general, la distribución sectorial del emprendimiento femenino está condicionada en algún grado por los factores limitadores que la literatura asocia en mayor medida a la mujer (Pérez-Pérez y Avilés-Hernández, 2016). Así, por ejemplo, un menor acceso a financiación supone un importante freno para considerar el emprendimiento en sectores que requieren fuertes inversiones (tecnológicas, biotecnológicas, servicios empresariales a gran escala, determinados tipos de comercio, negocios agrícolas y muchos otros), lo que se plasma directamente en una menor presencia de la mujer en los mismos. Asimismo, la falta de equilibrio en cuanto a la conciliación de la vida profesional y familiar constituye un elemento que puede forzar la orientación del emprendimiento femenino hacia sectores que requieran una dedicación menos intensa que otros, dependiendo además de la edad y el entorno de las emprendedoras.

En relación con la *edad*, hay literatura que muestra una relación inversa entre dicha variable y el emprendimiento, es decir, a medida que aumenta la edad se reduce el número de personas interesadas en iniciar una actividad empresarial (Arenius y Minniti, M., 2005). Consistentemente, Reynolds et al. (2002) y Blanchflower (2004) muestran que los individuos jóvenes (25-34 años) son más propensos a iniciarse en el mundo empresarial. El aumento de las responsabilidades familiares y personales hace que aumente la percepción del riesgo y del coste de un posible fracaso empresarial, lo que implica que la probabilidad de comenzar un nuevo negocio alcance su punto máximo a una edad temprana y disminuya con el paso del tiempo (Lévesque y Minniti, 2006). En España, los datos ponen de manifiesto que la edad media de las emprendedoras se sitúa en torno a los 36 o 37 años, no existiendo diferencias significativas entre sexos (Pérez-Pérez y Avilés-Hernández, 2016).

La relación entre el *nivel de estudios* y el emprendimiento es bastante compleja (Allen, Elam, Langowitz y Dean, 2007). Los emprendedores poseen una amplia gama de talentos que los capacitan a la hora de iniciar y dirigir una actividad empresarial, aunque carecen de formación universitaria. La relación positiva entre emprendimiento y formación sólo se ha puesto de manifiesto en los países más desarrollados, tanto para emprendedores con formación universitaria, como con formación avanzada en tecnología (Blanchflower, 2004). Debido a ello, en España, las personas emprendedoras, con independencia del género, poseen estudios secundarios y superiores.

En cuanto al *tipo de formación*, las mujeres emprendedoras universitarias poseen, con mayor frecuencia, títulos en humanidades más que en empresas,

ingeniería o disciplinas técnicas, lo cual puede constituir una desventaja respecto a los hombres para emprender en determinados sectores (Brush, C., 1992).

La *experiencia profesional previa* también ejerce un impacto fundamental en la actividad emprendedora globalmente considerada (Brüderl, Preisendörfer y Ziegler, 1992). Como señalan algunos/as autores/as, la falta de experiencia previa puede afectar a la capacidad de reconocer oportunidades y, por tanto, al desarrollo de la actividad emprendedora). Las mujeres empresarias tienen, generalmente, menos años de experiencia laboral remunerada previa, lo que disminuye sus posibilidades de éxito futuro (Brüderl et al., 1992). Es importante destacar, a este respecto, la *experiencia en puestos directos*. La segregación vertical que padecen las mujeres en los distintos mercados laborales provoca que solo un porcentaje muy reducido de las mismas tengan acceso a puestos de alta dirección (“techo de cristal”), por ello, se considera que esta característica también juega en contra del emprendimiento femenino. Algo similar ocurre con la *experiencia previa en el sector* en el que se emprende. La proporción de mujeres que conocen el sector antes de iniciar su experiencia emprendedora es menor a la de los hombres. Sin embargo, las que cuentan con este tipo de experiencia tardan más en iniciar sus propios negocios. En este sentido, las implicaciones son muy diversas, pues esto indica que las mujeres poseen mayores obstáculos para emprender, y que estos pueden deberse al mayor tiempo de espera debido al rol de la mujer en la familia, mayores dificultades para conseguir recursos o financiación o para independizarse de un empleo, entre otros.

## 2.2. Variables cognitivas

Un segundo grupo de variables que se relacionan con la intención de emprender, son las variables cognitivas. Dado el carácter subjetivo de las mismas (se fundamentan en percepciones individuales) no serán incluidas en el modelo de regresión que se presentará más adelante en este trabajo. Esto es debido a que en la Encuesta de Población Activa (EPA) no hay variables que recojan este tipo de información. Aún así, se ha considerado oportuno hacer una revisión de las mismas.

La acción de emprender dependerá, en primer lugar, del *reconocimiento de una oportunidad* y, tras ello, de la formación de intenciones para actuar y responder (Zander, 2004). Los/as emprendedores/as sociales, por ejemplo, perciben oportunidades en los problemas o necesidades urgentes que han sido olvidadas o mal atendidas por otras instituciones. Sus oportunidades están donde el resto ven problemas que les son ajenas. Las mujeres suelen tener menor capacidad para reconocer oportunidades de negocio, aunque la crisis ha disminuido la percepción de ambos géneros (Camelo, Coduras y Ruiz, 2011).

Por otro lado, para iniciar un negocio o actividad los individuos deben sentirse capaces (*autoeficacia*). Siguiendo esta premisa, algunas investigaciones ponen de manifiesto la importancia, no sólo de poseer las capacidades y habilidades necesarias para poner en marcha la actividad, sino también la necesidad de que el/la emprendedor/a perciba que las tiene (Bandura, 1997).

Por último, la decisión de actuar y emprender suele generar incertidumbre. Si la persona emprendedora tiene *miedo* y percibe que la opción de crear una empresa es

demasiado arriesgada, no seguirá adelante (Arenius y Minniti, M., 2005). Ese miedo al fracaso como obstáculo para emprender suele tener mayor prevalencia entre las mujeres.

Dentro de estos factores también conviene mencionar el papel de los *estereotipos* de género. En este sentido, dichos estereotipos parecen influir en el desarrollo de una percepción diferente entre los hombres y las mujeres respecto a sus capacidades y preferencias por desarrollar una actividad emprendedora. Esta afirmación se basa en investigaciones efectuadas en diferentes contextos, incluyéndose el español (Detienne y Chandler, 2007; Zhao, E Seibert y Hills, 2005). Sin embargo, entre la población emprendedora parece que las mujeres van superando estos estereotipos sociales presentando capacidades y percepciones cada vez más similares a la de los hombres. Como conclusión, ciertas diferencias cognitivas o de percepción entre el hombre y la mujer sobre la actividad emprendedora están presentes en la sociedad española (Camelo et al., 2011), sin embargo, se van paliando en la población de emprendedoras que parecen haber interiorizado, de igual forma que los hombres, la capacidad de autoconfianza una vez se han involucrado en el proceso emprendedor.

### 2.3. Impulsores o barreras

Otro grupo de variables analizadas son aquellas que contribuyen al conocimiento de los factores que facilitan o dificultan el emprendimiento femenino. En esta categoría se han incluido: las redes sociales, el acceso a financiación y el marco institucional de apoyo a la actividad emprendedora. Al igual que sucedía con los factores cognitivos o psicológicos, estas variables tampoco han podido incluirse en el modelo por falta de datos.

A partir de la década de los 90, el número de estudios interesados en analizar el vínculo existente entre las *redes sociales* y la actividad emprendedora se ha incrementado de manera ostensible (Gordon y Jack, 2010; Hoang y Antoncic, 2003). La investigación ha encontrado evidencias de que el éxito de un emprendedor guarda una estrecha relación con su capacidad para desarrollar redes sociales y el tipo de redes en las que participa. Esto se debe a que las redes incrementan la base de recursos valiosos para el emprendedor; su capacidad para reconocer oportunidades en el mercado (Bowey y Easton, 2007); acceso a fuentes de información relevantes para el negocio (Steier y Greenwood, 2000); o la posibilidad de supervivencia de la empresa (Huggins, 2000). Además, la literatura ha puesto de manifiesto que las redes sociales, a menudo, aportan a los emprendedores/as el apoyo emocional y la legitimidad y reputación (Hsu, 2007; Lechner, Dowling y Welp, 2006; Lin, 2002) necesarias para sobrevivir durante las primeras etapas de existencia del negocio.

Un número creciente de investigaciones sugiere que las emprendedoras se encuentran en desventaja frente a sus homólogos masculinos debido a que carecen de redes sociales adecuadas y eficientes (Fielden, Davidson, Dawe y Makin, 2013). Algunos estudios aducen que ello se debe a que las redes sociales de las mujeres son más reducidas (Greve, 1995), menos diversas, o están compuestas de un mayor número de mujeres (Cromie y Birley, 1992; Ruef, Aldrich y Carter, 2003). Otros apuntan a que las mujeres emprendedoras tienden a apoyarse en mayor medida en

redes en las que predominan las relaciones familiares (A. Renzulli, 2018). También se estima que las mujeres tienen más dificultades para tejer una red de contactos profesionales sólida debido al peso de las responsabilidades familiares en sus vidas (Metz y Tharenou, 2001).

Otro conjunto de variables analizadas que contribuyen al conocimiento de las dificultades o barreras a las que se enfrentan las emprendedoras es el *acceso a la financiación*. La literatura ha puesto de manifiesto que las mujeres emprendedoras, en términos generales, tienden a acceder a menos fuentes de financiación y menos capital para sus negocios que los hombres (Marlow, 2006), en general porque no requieren inversiones significativas debido al menor tamaño de sus negocios o a la diferencia en aspiraciones de crecimiento (Heilbrunn, 2004). La hipótesis más reciente que se baraja es que el menor acceso al capital financiero por parte de las emprendedoras es una respuesta racional al alto nivel de riesgo que ellas perciben (Marlow, Shaw y Carter, 2008).

La última barrera al emprendimiento considerada en este análisis es el *marco institucional* de apoyo a la actividad emprendedora femenina. El examen de este factor pone de manifiesto que, por regla general, las personas desconocen la existencia de este tipo de instrumentos de apoyo al emprendimiento femenino. Es de interés resaltar que existe un mayor conocimiento de estos programas entre personas que conocen a emprendedores/as, es decir, cuya red de contactos en este ámbito está desarrollada, así como entre empresarios y empresarias con mayor propensión al riesgo.

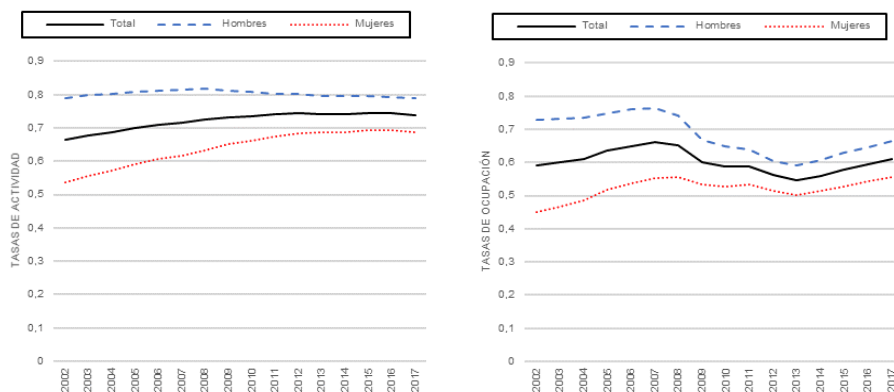
### 3. Caracterización del emprendimiento femenino en España

Desde la Revolución Industrial hasta principios del siglo XX, el papel de la mujer en el mercado de trabajo ha sido siempre complementario al del hombre, ya que el rol asignado a este último era el de sustentador principal de la unidad familiar (Saiz, 2010). Este papel protagonista del hombre en el ámbito laboral se ha producido tanto por factores culturales y educativos, como por las tradiciones existentes que marcaban una división tradicional entre sexos. Los movimientos feministas nacidos a principios del siglo XX intentaron cambiar dicha situación a favor de la mujer, pero el avance conseguido en materia laboral ha sido limitado ya que persisten brechas de género en aspectos tales como los menores salarios (“techo de acero”), la mayor dedicación femenina a los trabajos a tiempo parcial, la prevalencia masculina en puestos directivos (“techo de cristal”) y las diferencias porcentuales en las tasas de actividad y empleo.

Aunque en España se ha incrementado notablemente la actividad laboral de la mujer en los últimos años, ésta sigue estando por debajo de la masculina y del total nacional (ver GRAFICO 1). Al contextualizar estas cifras en el entorno europeo, aunque la actividad de las mujeres españolas se sitúa en torno a la media (67,84%), si se compara con países como Suecia (81,42%) o Finlandia (76,64%) sigue siendo baja, sobre todo si se tiene en cuenta que en estos países la población femenina es mucho más reducida que en España (15.242.4000 frente a 3.071.700 y 1.701.000, respectivamente).



Gráfico. 1. Evolución de las tasas de actividad y ocupación por género en España.

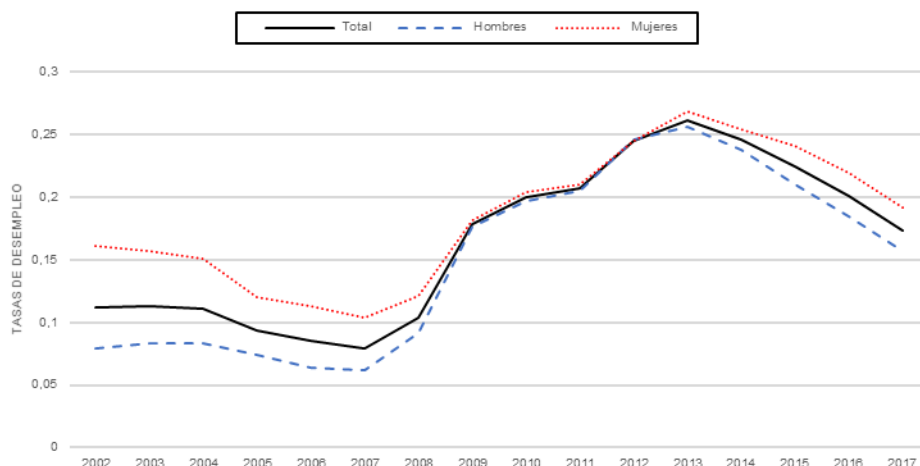


Fuente: Elaboración propia.

Como se observa en el Gráfico 1, en lo referente a actividad y ocupación, la crisis ha reducido la brecha de género en los últimos años. En el caso de la actividad, la equiparación de las cifras se debe al incremento de las tasas femeninas y el mantenimiento de las masculinas, que apenas se han modificado durante el periodo estudiado. En cambio, las tasas de ocupación de los hombres españoles si han sufrido más oscilaciones, destacando su reducción durante el periodo 2007-13 (disminución del 20%). La crisis ha afectado con mayor intensidad a sectores tradicionalmente masculinizados, como la construcción. Debido a ello, se ha generado una mayor destrucción de empleo masculino y se han reducido las diferencias de género en lo relativo a la ocupación.

En definitiva, los datos ponen de manifiesto que la crisis ha provocado cambios estructurales significativos en el mercado laboral español. Si antes de este fenómeno la tasa de desempleo masculina representaba prácticamente la mitad del desempleo femenino; la dinámica ha tendido a disminuir estas cifras, hasta llegar a unas diferencias mínimas (ver Gráfico 2). Los datos demuestran que el desempleo ha aumentado en ambos géneros, pero la variación de las tasas femeninas ha sido más gradual y las masculinas se triplicaron entre 2007-13.

Gráfico. 2. Evolución de las tasas de desempleo por género en España.



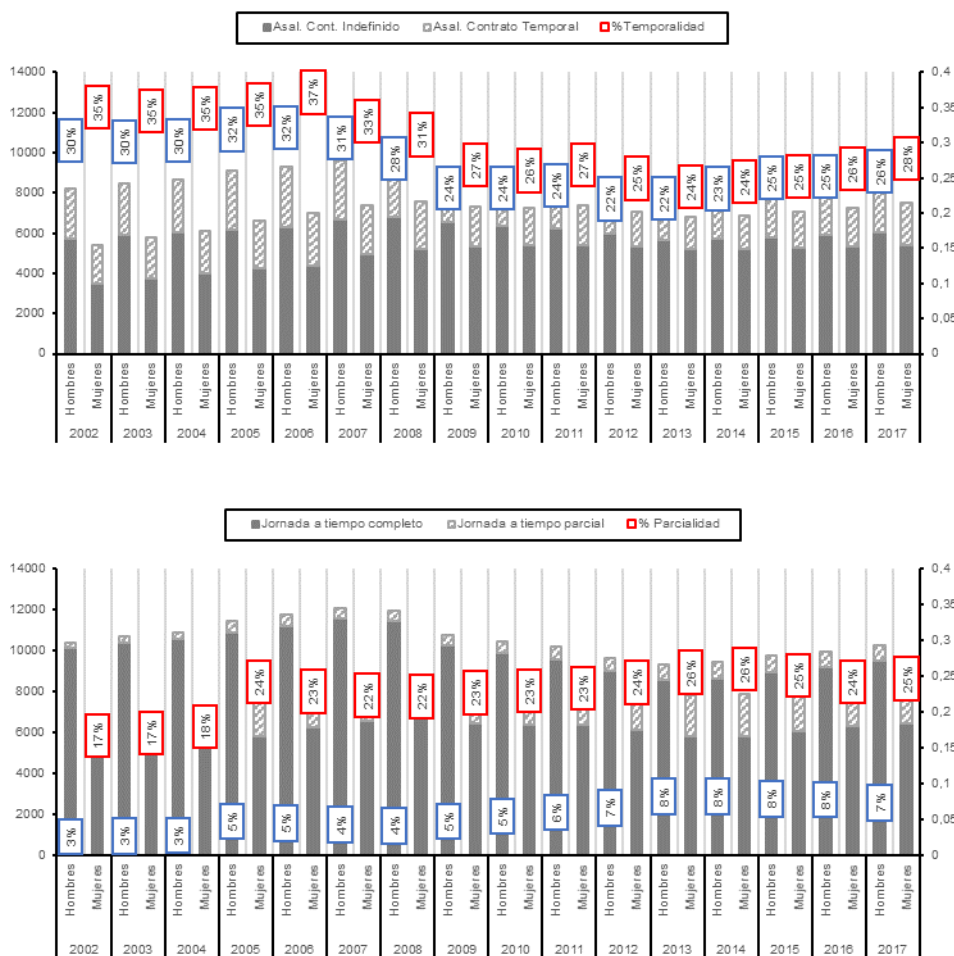
Fuente: Elaboración propia.

Los motivos residen en el aumento de la actividad femenina, pero sobre todo a que las condiciones de empleo de la mujer son inferiores en horarios, salarios y tiempo de la jornada laboral. La precarización del mercado laboral se refleja en una disminución de la contratación masculina y en el mantenimiento de la contratación femenina debido a su concentración en empleos de menor remuneración y con peores condiciones laborales.

El Gráfico 3 muestra como la crisis ha equiparado el porcentaje de contratación temporal entre hombres y mujeres en los últimos años. Sin embargo, el porcentaje de mujeres que trabajan a tiempo parcial supera al de hombres en cerca de 20 puntos porcentuales en todos los años que se han analizado. Con esto se demuestra el predominio del trabajo a tiempo parcial entre las mujeres españolas y que las diferencias de género son más acusadas cuando se analiza el tipo de jornada laboral (18 puntos porcentuales). Mientras que los porcentajes femeninos superan el 20% desde el año 2005, los masculinos no llegan a alcanzar el 10% en ninguno de los años estudiados.

Según datos del 2017, entre las razones que aducen las mujeres para trabajar a tiempo parcial predomina el no haber podido encontrar un trabajo a tiempo completo (56%) y estar al cuidado de niños/as o adultos/as enfermos/as, incapacitados/as o mayores (12%). En cambio, entre los hombres este último motivo solo representa un 2% del total, siendo para ellos la razón principal el no haber podido encontrar un trabajo a tiempo completo (63%) y seguir cursos de enseñanza o formación (13%).

Gráfico. 3. Evolución temporalidad y parcialidad por género.



Fuente: Elaboración propia.

Esto pone de manifiesto que el desproporcionado peso de las tareas domésticas y de cuidado (no remuneradas) son algunos de los factores que impiden a las mujeres disfrutar de la igualdad de acceso a oportunidades laborales, sobre todo a aquellas acordes con los logros educativos alcanzados por dicho colectivo en las últimas décadas. Estos obstáculos limitan sus opciones económicas, inciden negativamente en su situación social y, en última instancia, frenan el crecimiento y el desarrollo social.

El empleo femenino en el mercado laboral español se caracteriza tanto por su precariedad como por estar segregado con respecto al masculino, tanto en un sentido vertical (apenas hay mujeres en puestos directivos) como horizontal (se

concentran en determinados trabajos, sobre todo agricultura familiar, empleo doméstico y personal de limpieza) (Torns y Recio, 2012).

La concentración sectorial de las mujeres apenas se ha modificado en los últimos años (Tabla 1). Existe una mayor presencia femenina en actividades relacionadas con el comercio, la sanidad y los servicios sociales, la hostelería y la educación. Las mayores diferencias de género, por predominio femenino, se dan en actividades sanitarias (11 puntos porcentuales de diferencia), educativas (6 puntos porcentuales) y las relacionadas con tareas domésticas (6 puntos porcentuales). En cambio, las diferencias más acusadas por predominio masculino se producen en la industria manufacturera (10 puntos porcentuales de diferencia) y la construcción (9 puntos porcentuales).

Tabla. 1. Concentración sectorial femenina en España.

Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-09)	2008		2017	
	♂	♀	♂	♀
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	5,00%	2,68%	6,14%	2,37%
Industrias extractivas	0,44%	0,06%	0,30%	0,02%
Industria manufacturera	19,02%	<b>8,77%</b>	17,19%	<b>7,18%</b>
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	0,46%	0,17%	0,72%	0,21%
Suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación	0,85%	0,23%	1,10%	0,26%
Construcción	19,88%	2,11%	10,11%	1,13%
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas	13,83%	<b>18,24%</b>	14,61%	<b>17,52%</b>
Transporte y almacenamiento	6,54%	1,94%	7,26%	2,07%
Hostelería	5,51%	<b>9,46%</b>	7,49%	<b>10,41%</b>
Información y comunicaciones	3,19%	2,31%	3,85%	2,13%
Actividades financieras y de seguros	2,36%	2,78%	2,30%	2,43%
Actividades inmobiliarias	0,49%	0,77%	0,59%	0,85%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	3,97%	4,90%	5,00%	5,50%
Actividades administrativas y servicios auxiliares	3,20%	6,29%	4,21%	5,82%
Administración Pública y defensa; Seguridad Social obligatoria	6,43%	6,10%	7,27%	6,09%
Educación	3,46%	<b>8,83%</b>	4,13%	<b>10,20%</b>
Actividades sanitarias y de servicios sociales	2,41%	<b>11,18%</b>	3,27%	<b>14,17%</b>
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	1,45%	1,64%	2,23%	1,84%

Otros servicios	1,13%	3,47%	1,48%	3,46%
Actividades de los hogares como empleadores de personal doméstico; actividades de los hogares como productores de bienes y servicios para uso propio	0,39%	8,06%	0,74%	6,33%
Actividades de organizaciones y organismos extraterritoriales	0,01%	0,01%	0,0%	0,0%

Fuente: Elaboración propia.

Por su parte, al analizar la presencia de las mujeres españolas en las distintas ocupaciones, se observan pocas diferencias en el tiempo, al igual que ocurría con la concentración sectorial. Existe una fuerte segregación de este colectivo en ocupaciones relacionadas con la restauración, los servicios personales, la protección y la venta, pero también hay un elevado porcentaje de mujeres que trabajan como técnicos y profesionales científicos e intelectuales. De hecho, la representación femenina en este tipo de ocupaciones es mucho mayor que la masculina, al igual que ocurre en los empleos de tipo administrativo (contabilidad, administración y otros empleos de oficina) y en las ocupaciones de tipo elemental, donde existe un marcado dominio femenino. Por el contrario, en los empleos cualificados del sector primario y en las ocupaciones militares, la presencia femenina muy reducida.

Tabla. 2. Concentración ocupacional femenina en España.

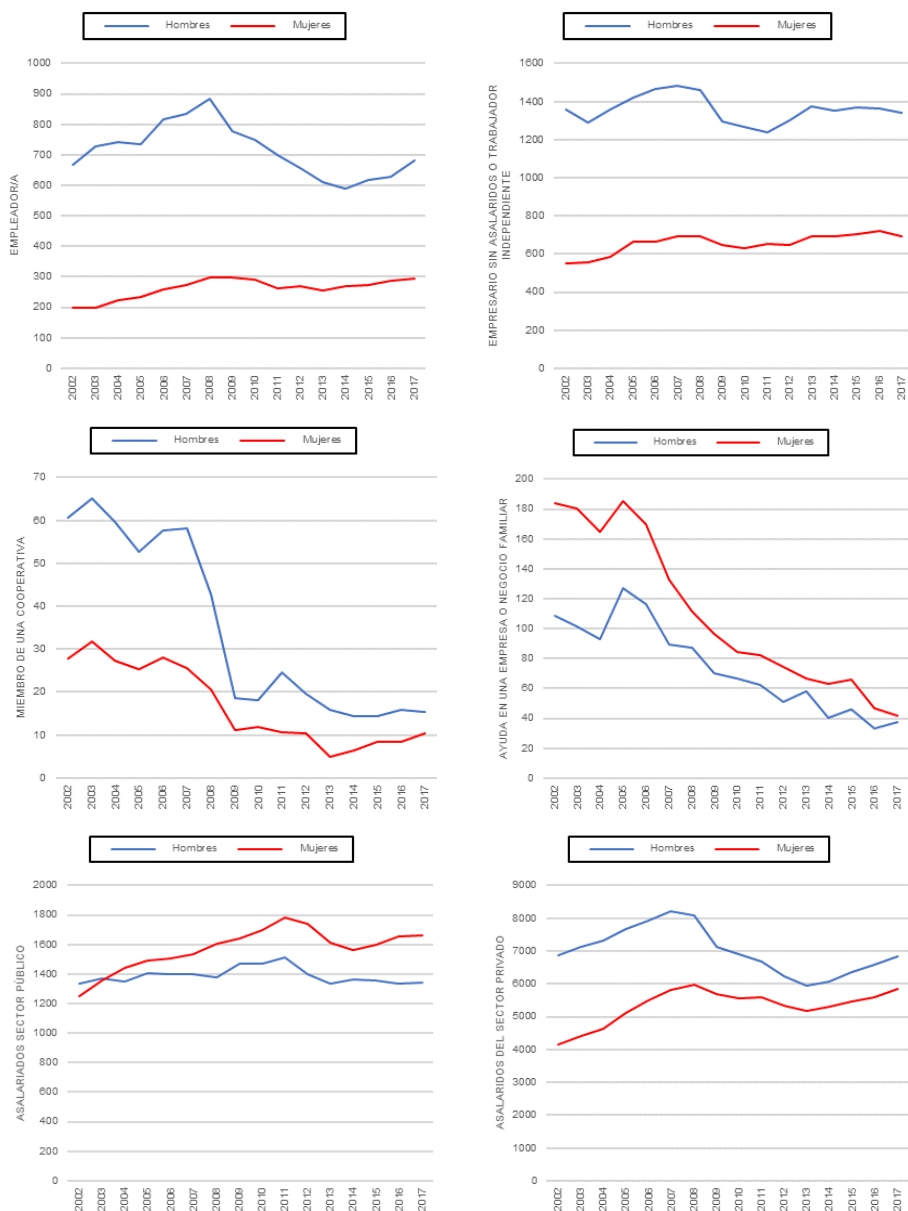
Clasificación Nacional de Ocupaciones (CNO-11)	2011		2017	
	♂	♀	♂	♀
Directores y gerentes	6,37%	3,35%	5,31%	2,86%
Técnicos y profesionales científicos e intelectuales	13,26%	<b>19,83%</b>	14,55%	<b>21,96%</b>
Técnicos; profesionales de apoyo	11,88%	8,77%	12,14%	8,89%
Empleados contables, administrativos y otros empleados de oficina	6,40%	<b>14,76%</b>	6,13%	<b>14,48%</b>
Trabajadores de los servicios de restauración, personales, protección y vendedores	15,21%	<b>29,47%</b>	16,66%	<b>29,37%</b>
Trabajadores cualificados en el sector agrícola, ganadero, forestal y pesquero	3,54%	1,34%	3,71%	1,04%
Artesanos y trabajadores cualificados de las industrias manufactureras y la construcción (excepto operadores de instalaciones y maquinaria)	20,68%	2,04%	19,15%	2,03%
Operadores de instalaciones y maquinaria, y montadores	12,57%	2,20%	12,18%	2,38%
Ocupaciones elementales	9,19%	<b>18,10%</b>	9,44%	<b>16,88%</b>
Ocupaciones militares	0,88%	0,14%	0,73%	0,10%

Fuente: Elaboración propia.

Al analizar la presencia de las mujeres en puestos de dirección y gerencia se observa una reducción de los porcentajes durante el periodo 2011-17. Esto indica que cada vez es más reducido el número de mujeres que consigues romper el denominado “techo de cristal”. De hecho, los datos de la TABLA 2 revelan como la representación de los hombres en puestos de dirección y gerencia duplica a la femenina. La discriminación de las mujeres en cargos de responsabilidad invisibiliza su potencial y desaprovecha el talento que pueden ofrecer al ámbito de la dirección. En definitiva, la discriminación de género es una realidad de la sociedad actual que, además de impedir que las mujeres tengan las mismas oportunidades que los hombres, es una pérdida de la aportación femenina al mercado laboral y del valor social que éstas pueden realizar a las empresas y a la sociedad en general. Adicionalmente, los datos económicos ponen en evidencia la necesidad de prestar una mayor atención al fenómeno económico y social que supone la actividad empresarial femenina.

Las mujeres cada vez tienen mayor incidencia y participación en la creación de empresas y en general, en el desarrollo empresarial (Langowitz y Minniti, 2007). Concretamente, en España, así lo indica el análisis de la ocupación femenina por situación profesional (GRÁFICO 5). El volumen de mujeres empleadas por cuenta propia y ajena ha aumentado en los últimos años, sobre todo, las empleadoras, las mujeres que forman parte de una cooperativa y las asalariadas tanto públicas como privadas. En cambio, aunque el número de trabajadoras autónomas lleva incrementando desde el 2010, se aprecia una reducción de este tipo de emprendedoras en el último año estudiado. Por su parte, el número de mujeres que ayudan empresas o negocios familiares ha descendido en un 77% durante el periodo durante 2005-17.

Gráfico. 4. Evolución de la situación profesional por género en España.



Fuente: Elaboración propia.

Los incrementos en el número de mujeres emprendedoras se deben, en cierto modo, a las medidas adoptados por los distintos gobiernos, tanto europeos como españoles, en las últimas décadas. Ejemplo de ello son las políticas llevadas a cabo por la Dirección General de la Empresa de la Comisión Europea, la Dirección

General de Política de la PYME en España y las acciones específicas desarrolladas en cada una de las distintas Comunidades Autónomas. Sin embargo, pese a estos esfuerzos, la participación de las mujeres en la actividad emprendedora sigue siendo inferior a las de los hombres (Popescu, 2013). Específicamente, en España, solo las mujeres que ayudan en empresas familiares superan en número a los hombres, al igual que ocurre con las asalariadas del sector público dentro del empleo por cuenta ajena.

Los datos revelan distintos patrones en la evolución del número de hombres y mujeres que han iniciado un negocio por cuenta propia. En este caso, se observa que las tendencias masculinas presentan más variaciones que las femeninas, lo que se debe al mayor impacto de la crisis sobre los hombres. En este sentido, (Audretsch y Keilbach, 2004) analizaron el doble efecto que produce la crisis sobre el emprendimiento: por un lado, la falta de expectativas reduce el número de empresas y, por otro lado, la situación de desempleo hace que muchas personas emprendan ante las dificultades de insertarse en el mercado laboral. Este concepto queda reflejado en los informes GEM al distinguir entre emprendedor por “oportunidad” y por “necesidad”. El primero es aquel que emprende a partir de una identificación de oportunidad de mercado que cree rentable y lleva a cabo las acciones empresariales para tener éxito. Según (Casero, Escobedo y Jiménez, 2007), los emprendedores por oportunidad son aquellos que ponen en marcha una empresa para explotar una oportunidad de negocio. En cambio, el emprendedor por necesidad viene más determinado por las circunstancias o por la falta de expectativas. Según el informe “Mujer y desafío emprendedor en España”, la creación de empresas por oportunidad es cinco veces y media superior a la motivada por necesidad en el caso de los hombres y, prácticamente cuatro veces y media en el caso de las mujeres.

En esta línea de pensamiento, la contribución de la mujer al emprendimiento ha ido en moderado ascenso desde el comienzo de la crisis en el año 2008 coincidiendo con el fuerte ascenso del número de mujeres que han perdido su puesto de trabajo. En los siguientes apartados se deja a un lado la comparativa de género y se analiza en profundidad la situación de las mujeres que han llevado a cabo actividades emprendedoras en España.

#### **4. Evolución de la concentración sectorial del emprendimiento**

En este apartado se llevan a cabo dos análisis relacionados con la concentración sectorial del emprendimiento femenino en España. El primero de ellos se centra en examinar la evolución de la segregación sectorial del trabajo femenino por cuenta propia durante el periodo 2008-17 con el objetivo de conocer si la crisis ha afectado a la especialización productiva de los negocios emprendidos por mujeres. Por otro lado, en el segundo análisis de este apartado, se estudia el efecto de ciertas variables en la concentración sectorial de las actividades femeninas por cuenta propia. En concreto, se analiza si se producen variaciones de dicha concentración al considerarse el nivel formativo alcanzado por las mujeres y su región de residencia.

Como se puede observar en la Tabla 3, la concentración sectorial de las mujeres emprendedoras en España apenas se ha modificado durante el periodo 2008-17.



Todas las mujeres que trabajan por cuenta propia, con independencia de su situación profesional, presentan una fuerte segregación en actividades relacionadas con el comercio (al por menor y al por mayor) y sus instalaciones y reparaciones, la reparación de automóviles y la hostelería. No obstante, cuando se analiza cada modalidad de emprendimiento se observa que las empresarias con asalariados/as y las trabajadoras independientes también tienen una concentración elevada en actividades relacionadas con la intermediación financiera, los seguros, las actividades inmobiliarias y los servicios profesionales, administrativos, científicos y otros.

Tabla. 3. Evolución de la concentración sectorial del empleo femenino por cuenta propia

CLASIFICACIÓN NACIONAL DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (CNAE-09)	con Empresarias asalariados/as		Trabajadoras independientes		de Miembros cooperativas		Ayudan en empresas familiares	
	2008	2017	2008	2017	2008	2017	2008	2017
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.	3%	4%	11%	9%	7%	16%	17%	14%
Industria de la alimentación, textil, cuero, madera y papel.	5%	4%	4%	3%	10%	2%	4%	3%
Industrias extractivas, refino de petróleo, industria química, farmacéutica, industria del caucho y materias plásticas, suministro energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado, suministro de agua, gestión de residuos. Metalurgia	2%	1%	1%	1%	3%	2%	3%	1%
Construcción de maquinaria, equipo eléctrico y material de transporte. Instalación y reparación industrial.	1%	2%	1%	0%	15%	20%	2%	3%
Construcción.	4%	3%	1%	1%	0%	0%	9%	11%
Comercio al por mayor y al por menor y sus instalaciones y reparaciones. Reparación de automóviles, hostelería.	52%	48%	41%	40%	21%	26%	53%	53%
Transporte y almacenamiento. Información y comunicaciones.	2%	3%	3%	4%	4%	0%	3%	2%
Intermediación financiera, seguros, actividades inmobiliarias, servicios profesionales, científicos, administrativos y otros.	11%	12%	18%	21%	12%	7%	5%	9%

Administración Pública, educación y actividades sanitarias.	6%	11%	8%	10%	27%	24%	2%	3%
Otros servicios.	12%	12%	12%	12%	1%	2%	2%	2%

Fuente: Elaboración propia.

Además, la concentración de las emprendedoras en esta rama de actividad ha incrementado durante el periodo considerado, sobre todo en el caso de las autónomas. Respecto a estas últimas también conviene destacar la pérdida de peso de la rama primaria (agricultura, ganadería, silvicultura y pesca) a favor del empleo en las AAPP, la educación y sanidad, aunque en este sector son las empresarias con asalariados/as a su cargo las que más han aumentado su presencia en los últimos años (6 puntos porcentuales).

La especialización productiva de las mujeres que forman parte de cooperativas destaca porque son las únicas que tienen un peso importante en actividades relacionadas con la construcción de maquinaria, equipo eléctrico y material de transporte; instalación y reparación industrial. Además, esta concentración ha experimentado un incremento de 5 puntos porcentuales durante el periodo estudiado. Otra variación destacable en la concentración sectorial de este grupo está relacionada con la pérdida de peso (5 puntos porcentuales) de las actividades de intermediación financiera, seguros, inmobiliarias y servicios profesionales, científicos y administrativos a favor de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca. En relación con este sector, son las mujeres que ayudan en empresas o negocios familiares, las que más se concentran en él, aunque su presencia se ha reducido en los últimos años a favor de la construcción y los servicios profesionales.

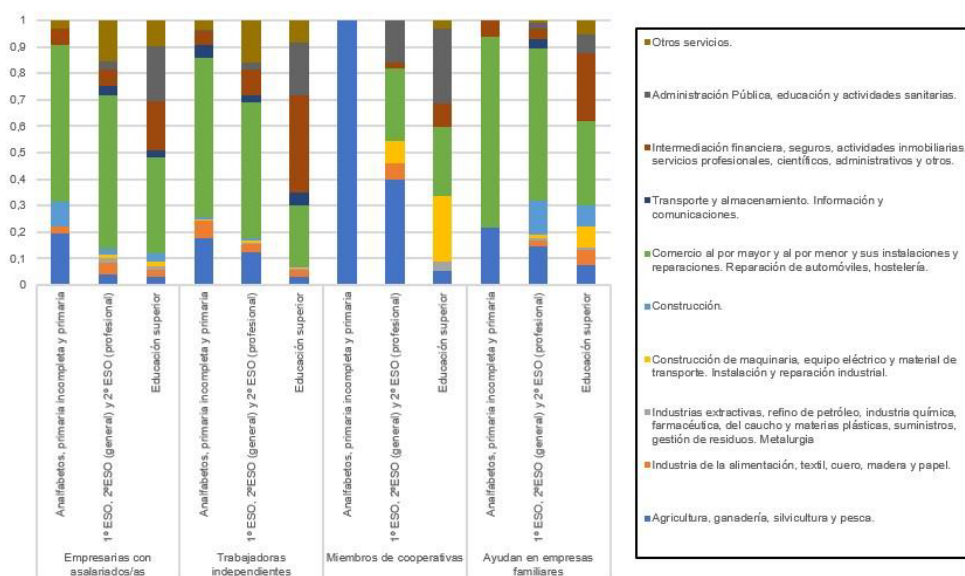
Una vez analizada la evolución de la segregación del emprendimiento femenino por ramas de actividad para conocer el efecto de la crisis, se pasa a determinar si el nivel formativo alcanzado por las mujeres influye, de algún modo, en la especialización productiva de sus negocios. Como se observa en el Gráfico 5 a medida que aumenta la formación de las trabajadoras por cuenta propia se reduce la concentración sectorial.

El caso más extremo es el de las mujeres que forman parte de cooperativas. Cuando estas emprendedoras tienen niveles formativos básicos su concentración se da en exclusiva en el sector primario, es decir, las cooperativas en las que trabajan las mujeres analfabetas, que no han acabado la primaria o que solo tienen primaria; se dedican a actividades agrarias, ganaderas, forestales o pesqueras. En cambio, cuando la formación de estas mujeres se eleva la concentración sectorial de sus cooperativas se diversifica. De este modo, se aprecia que, aunque las que tienen un nivel formativo medio siguen teniendo una presencia importante (40%) en el sector primario, también adquieren bastante representación dentro del comercio y sus instalaciones y reparaciones; la reparación de automóviles y la hostelería (28%); las actividades relacionadas con la Administración Pública, la educación y la sanidad (16%); la construcción de maquinaria, equipo eléctrico y material de transporte, así como la instalación y reparación industrial (8%); y la industria de la

alimentación, textil, cuero, madera y papel (6%). Finalmente, aquellas que han alcanzado estudios superiores presentan una mayor diversidad sectorial. En este caso, las cooperativas integradas por mujeres pierden concentración en el sector de las industrias (alimentación, textil, cuero, madera y papel) a favor de la intermediación financiera, las actividades relacionadas con seguros, inmobiliarias y otros servicios profesionales; las industrias extractivas, refino de petróleo, la industria química, farmacéutica, del caucho y materias plásticas, suministros, gestión de residuos y metalurgia. Al mismo tiempo, la concentración de este colectivo gana más peso en el sector de la Administración Pública, la educación y la sanidad (de 16% a 28%) y la construcción de maquinaria, equipo eléctrico y material de transporte, así como la instalación y reparación industrial (de 8% a 25%).

Para las mujeres que ayudan en negocios o empresas familiares también se aprecia el impacto del nivel formativo en la segregación sectorial. A medida que aumenta la formación se este grupo se pasa de una concentración basada en tres ramas de actividad (sector primario; comercio, reparación y hostelería; e intermediación, seguros, inmobiliarias y servicios profesionales) a otra mucho más diversificada, destacando, en este caso, la aparición de representación femenina en el sector del transporte y el almacenamiento; la información y las comunicaciones para niveles formativos medios; y la aparición del sector de la construcción y la industria alimentaria, textil, cuero, madera y papel para niveles educativos superiores.

Gráfico. 5. Concentración sectorial del emprendimiento femenino por nivel de formación.

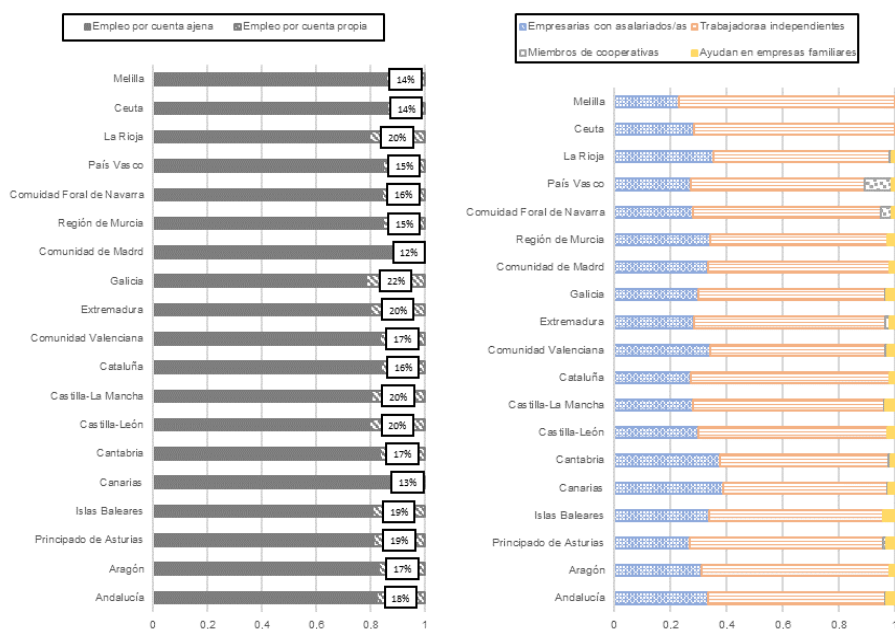


Fuente: Elaboración propia.

Para las empresarias con asalariados/as y las trabajadoras independientes la consideración del nivel formativo no tiene efectos tan acusados, pero también produce ciertas variaciones que se deben mencionar. Para las empresarias con personas a cargo, al aumentar la formación aparecen sectores relacionados con el transporte y el almacenamiento; la información y las comunicaciones; las industrias y la construcción de maquinaria, equipo eléctrico y material de transporte, así como la instalación y reparación industrial. Al mismo tiempo, cuando se aumenta el nivel educativo, este grupo pierde peso en la construcción, el comercio, la reparación y la hostelería; y lo gana en el sector de las AAPP, la educación, la sanidad y los servicios profesionales. Por su parte, cuanto mayor es el nivel formativo de las autónomas, mayor es su concentración en servicios profesionales, la educación, la sanidad, las AAPP, el transporte, el almacenamiento, la informática y las comunicaciones.

Una vez analizada la influencia de la formación, se pasa al estudio de la perspectiva regional en el emprendimiento de las mujeres españolas. En primer lugar, se ha analizado el porcentaje de trabajadoras por cuenta propia en cada una de las comunidades españolas en el año 2017, pudiéndose observar con ello que los porcentajes de emprendimiento femenino más elevados se encuentran en Galicia, La Rioja, Extremadura, Castilla-La Mancha y Castilla y León (Gráfico 6).

Gráfico. 6. Emprendimiento femenino por regiones españolas (2017).



Fuente: Elaboración propia.

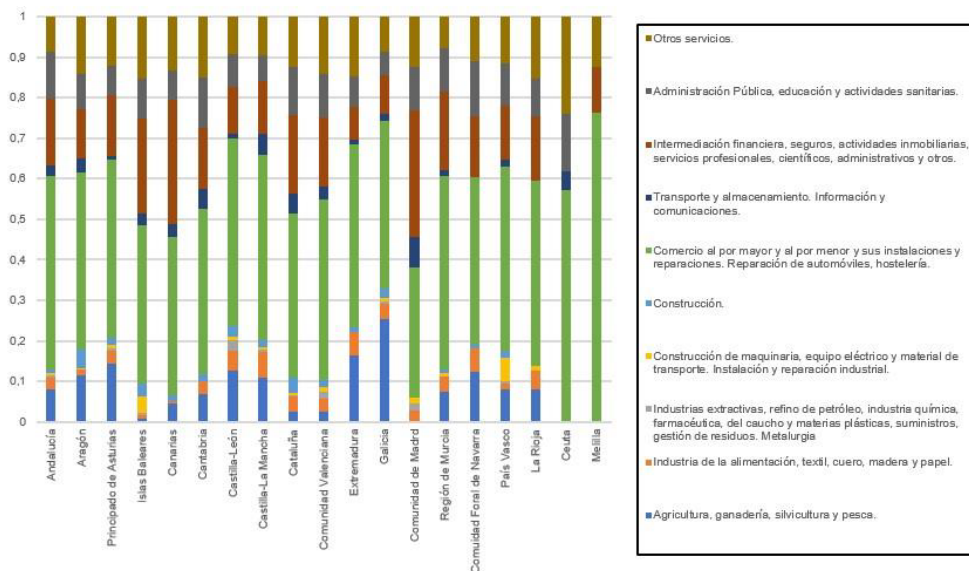
Al analizar los distintos tipos de emprendimiento se observa que en todas las regiones españolas existe un predominio de las trabajadoras independientes y las

empresarias con asalariados/as, pero se aprecian aspectos destacables en algunas comunidades. Por un lado, llama la atención al elevado porcentaje de mujeres que pertenecen a cooperativas en el País Vasco, Navarra y Murcia y, por otro lado, destacan los porcentajes de mujeres que ayudan en negocios familiares en Asturias, Andalucía y Castilla-La Mancha.

El análisis de la concentración sectorial de las mujeres emprendedoras por regiones españolas desvela que los negocios desarrollados por mujeres se concentran, principalmente, en el comercio, la reparación y la hostelería en todas las regiones españolas, destacando en este caso el elevado porcentaje de Melilla. Las empresas dirigidas por mujeres también tienen una fuerte presencia en el sector de los servicios profesionales de todas las regiones a excepción de Ceuta, donde destaca más la concentración de empresas femeninas en el sector de la Administración, la sanidad y la educación.

En Galicia, Extremadura, las dos Castillas, Navarra, Aragón y Andalucía hay una elevada presencia de empresas femeninas dedicadas a la agricultura, la ganadería, la silvicultura y la pesca. Por el contrario, en Madrid, Baleares, Ceuta y Melilla el emprendimiento femenino no tiene representación en dicha rama de actividad, lo que viene motivado, en gran parte, por las características productivas de dichos territorios. En el País Vasco y Baleares destaca la concentración de empresas femeninas dedicadas a la instalación y reparación industrial y a la construcción de maquinaria, equipo eléctrico y material de transporte. Del mismo modo, solo en Castilla y León, Madrid y la comunidad valenciana hay presencia de emprendimiento femenino en la industria extractiva, el refino de petróleo, la industria química, farmacéutica, del caucho y materias plásticas, suministros, gestión de residuos y metalurgia.

Gráfico. 7. Concentración sectorial del emprendimiento femenino en las distintas regiones españolas.



Fuente: Elaboración propia.

El Gráfico 7 también muestra que en casi todas las comunidades españolas hay negocios femeninos dentro del sector del transporte, el almacenamiento, la información y las comunicaciones (a excepción de Melilla, Navarra y La Rioja) y la industria de la alimentación, textil, cuero, madera y papel (a excepción de Ceuta y Melilla), destacando en el primer caso la comunidad de Madrid y en el segundo las dos Castillas, Navarra y La Rioja. Por último, hay que mencionar que solo en Cataluña, Baleares y Aragón hay una presencia destacable de emprendimiento femenino dentro del sector de la construcción.

## 5. Determinantes del emprendimiento femenino en España

En este apartado, a través de la estimación de un modelo logit, se examinan los factores objetivos que determinan el emprendimiento femenino en España. Esto se hace con la finalidad de conocer que variables afectan, en mayor o menor medida, a la probabilidad de que una mujer con residencia en España decida iniciar una actividad empresarial por cuenta propia. Para llevar a cabo este análisis se han empleado los datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) del año 2017, en concreto, los correspondientes al segundo trimestre. Por las características de esta encuesta solo se han podido considerar en el modelo factores de tipo objetivo o personal, no hay ninguna variable dentro de esta base de datos que permita considerar aspectos psicológicos o institucionales.

Con el fin de estimar un modelo que nos permite llevar a cabo comparaciones con los resultados obtenidos por otras investigaciones acerca de los factores que determinan el emprendimiento femenino, las variables seleccionadas se fundamentan en la revisión empírica llevada a cabo en este trabajo. En concreto, se han considerado los siguientes factores explicativos: edad, estado civil, nivel educativo alcanzado, nacionalidad y lugar de procedencia. Todas las variables se corresponden con características personales y son cualitativas. Por ello, se han tratado como *dummies*, asignándole el valor de 1 a la categoría que se está analizando y 0 al resto.

Los resultados obtenidos con la estimación del modelo se presentan en la Tabla 4. Como puede observarse, las variables que han resultado ser no significativas están relacionadas nacionalidad (ser extranjera), el lugar de procedencia (proceder de la UE-28 y de Centroamérica y Caribe) y los niveles formativos básicos (analfabetas, primaria incompleta, primaria y 2º ESO de carácter general).

El resto de las variables resultan significativas estadísticamente y muestran los signos que cabría esperar de acuerdo con la revisión bibliográfica desarrollada. A continuación, se analizan los resultados de forma más detallada:

- Las variables que aumentan la probabilidad de que una mujer trabaje por cuenta propia en España son el aumento de la edad (0,3%), estar casada (2,6%), en caso de ser extranjera o tener doble nacionalidad, tener procedencia europea (4,7%) o proceder de América del Norte (16,4%) o Asia Oriental (31,4%).
- Por el contrario, las variables que menos contribuyen al emprendimiento femenino son ser soltera (2,3%), estar separada o divorciada (3,3%), haber obtenido la secundaria a través de algún ciclo de formación profesional (3,1%) o poseer estudios superiores (3,8%) o proceder de África (7,8%), Sudamérica (4,9%) y Asia sursudoeste (10,7%).

Tabla. 4. Efectos marginales derivados de la estimación del modelo logit (2017).

		dy/dx	Error est.
<b>Edad</b>	A mayor edad...	0,29%***	0,000
<b>Estado civil</b>	Ser soltera	-2,29%*	0,013
	Estar casada	2,60%**	0,012
	Estar separada o divorciada	-3,34%**	0,013
<b>Nivel de formación alcanzado</b>	Ser analfabeta, no haber completado la primaria o solo tener la primaria	-0,40%	0,009
	Tener 2º ESO (General)	-0,86%	0,006
	Tener 2º ESO (Profesional)	-3,14%***	0,007
	Tener educación superior	-3,85%***	0,005
<b>Nacionalidad</b>	Ser extranjera	-2,00%	0,014

<b>Lugar de procedencia</b>	Proceder de la UE-28	-1,13%	0,015
	Proceder del resto de Europa	4,74%**	0,023
	Proceder de África	-7,80%***	0,029
	Proceder de América del Norte	16,44%***	0,052
	Proceder de Centroamérica y Caribe	-3,05%	0,022
	Proceder de Sudamérica	-4,95%***	0,012
	Proceder de Asia oriental	31,38%***	0,032
	Proceder de Asia sursudoeste	-10,74%*	0,057

\*  $p < 0.1$ ; \*\*  $p < 0.05$ ; \*\*\*  $p < 0.01$

N= 28.068

LR  $\chi^2(17)=896,86$ ; Prob> $\chi^2=0.0000$ ; Pseudo  $R^2=0.0404$

Fuente: Elaboración propia.

## 6. Conclusiones

Las últimas décadas han sido decisivas en cuanto al avance de la mujer en el ámbito laboral y socioeconómico en sus diferentes ámbitos, pero todavía no se puede hablar de una situación de igualdad, ya que todavía existen elementos discriminatorios que impiden a la mujer desarrollar su actividad en las mismas condiciones que el hombre dentro del mundo laboral.

Sin duda, la situación económica que atraviesa España a raíz de la crisis ha provocado un deterioro en el plano económico, político y social. Una de las consecuencias más graves derivadas de este fenómeno ha sido el aumento del desempleo, que según los datos recogidos en este y otros estudios, ha afectado más al colectivo masculino. Las tasas de ocupación femeninas se han mantenido más estables durante la crisis, pero esto no significa que la situación laboral de la mujer sea mejor. De hecho, ese mantenimiento del empleo femenino se debe a que las mujeres poseen condiciones laborales más precarias y salarios más bajos.

Del estudio se desprende que las mujeres han visto en el trabajo por cuenta propia una oportunidad para acceder al mercado laboral bajo unas condiciones más favorables que las ofrecidas por el empleo por cuenta ajena, donde predomina la informalidad, la segregación (a nivel horizontal y vertical) y la discriminación salarial.

El análisis temporal de la concentración sectorial del emprendimiento femenino en España muestra ciertas variaciones motivadas por la crisis, aunque en líneas generales la mayoría de los negocios femeninos están enfocados hacia el comercio al por menor y al por mayor y sus instalaciones y reparaciones, la reparación de vehículos y la hostelería.

También se ha podido observar un aumento de la presencia de emprendedoras en el sector de la Administración Pública, la educación y la docencia, lo que puede deberse a una extensión del rol reproductivo o de cuidado asignado tradicionalmente a la mujer. Por otro lado, el estudio de los datos pone de manifiesto una fuerte especialización en ciencias sociales, como avala el hecho de



la concentración de empresas femeninas en actividades relacionadas con la intermediación financiera, los seguros, las actividades inmobiliarias y los servicios administrativos, científicos y profesionales. Además, en comparación con el colectivo masculino, destaca el elevado número de mujeres que ayudan en empresas o negocios familiares, lo que manifiesta el mayor desempeño de labores auxiliares o de apoyo por parte del colectivo femenino.

El nivel formativo alcanzado por la mujer tiene un efecto importante en la especialización productiva de sus negocios. Los datos han puesto de manifiesto como a medida que aumenta la educación de la mujer se produce una reducción de su segregación sectorial o, dicho de otro modo, a más formación mas diversidad sectorial de las empresas femeninas. Por su parte, el lugar de residencia también determina, en cierto modo, la concentración sectorial de los negocios emprendidos por mujeres, ya que la caracterización productiva del territorio de residencia tiene una influencia importante a la hora de decidir el tipo de actividad que se va a desarrollar en el negocio.

Finalmente, el perfil objetivo de una emprendedora en España es el siguiente: mujer por encima de los 30 años, casada, sin estudios de formación profesional o superiores, procedente de países europeos que no forman parte de la UE-28, Norteamérica o Asia oriental.

## 7. Referencias Bibliográficas

- A. Renzulli, L. (2018) Small business owners, their networks, and the process of resource acquisition.
- Allen, I. E., Elam, A., Langowitz, N. y Dean, M. (2007) *Global entrepreneurship monitor (GEM). 2007 report on women and entrepreneurship*. Wellesley (MA), USA: The Center for Women's Leadership at Babson College.
- Alonso, M. J., Galve, C. y Hernández, A. (2006) Creación de empresas y autoempleo en Europa: periodo 1997-2002. Presentado en XVI Jornadas LusoEspanholas Gestao Científica, Universidade de Évora.
- Arenius, P. y Minniti, M. (2005) Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economic*, N° 24, pp. 223-247. <http://dx.doi.org/10.1007/s11187-005-1984-x>.
- Audretsch, D. y Keilbach, M. (2004) Entrepreneurship Capital and Economic Performance. *Regional Studies*, N° 38, Vol. 8, pp. 949-959. <https://doi.org/10.1080/00343430042000280956>.
- Bandura, A. (1997) *La auto-eficacia: El ejercicio del control* (WH Freeman). New York.
- Blanchflower, D. G. (2004) *Self-Employment: More may not be better* (Working Paper No. 10286). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w10286>.
- Bowey, J. y Easton, G. (2007) Entrepreneurial Social Capital Unplugged: an activity-based analysis. *International Small Business Journal*, N° 25, Vol. 3, pp. 273-306. <https://doi.org/10.1177/02666242607076528>.
- Brüderl, J., Preisendörfer, P. y Ziegler, R. (1992) Survival Chances of Newly Founded Business Organizations. *American Sociological Review*, N° 57, Vol. 2, pp. 227-242. <https://doi.org/10.2307/2096207>.
- Brush, C. (1992) Research on women business owners: past trends, a new perspective and future directions. *Entrepreneurship Theory and practice*, N° 16, Vol. 4, pp. 5-30.

- Camelo, C., Coduras, A. y Ruiz, J. (2011) Cognitive factors and their influence on female entrepreneurship. Presentado en Comunicación presentada al XXI Congreso Nacional de ACED, Barcelona.
- Casero, J. C. D., Escobedo, M. C. S. y Jiménez, M. V. P. (2007) Mujer y creación de empresas en Extremadura: un análisis comparativo. En *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro, 2007*, ISBN 84-690-3573-8 (p. 81). Universidad de La Rioja. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2233340>.
- Cromie, S. y Birley, S. (1992) Networking by female business owners in Northern Ireland. *Journal of Business Venturing*, N° 7, Vol. 3, pp. 237-251. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(92\)90029-Q](https://doi.org/10.1016/0883-9026(92)90029-Q).
- Detienne, D. y Chandler, G. (2007) The Role of Gender in Opportunity Identification. *Entrepreneurship Theory and Practice*, N° 31, pp. 365-386. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00178.x>.
- Fielden, S. L., Davidson, M. J., Dawe, A. J. y Makin, P. J. (2013) Factors inhibiting the economic growth of female owned small businesses in North West England. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. <https://doi.org/10.1108/14626000310473184>.
- Gordon, I. y Jack, S. (2010) HEI engagement with SMEs: developing social capital. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, N° 16, Vol. 6, pp. 517-539. <https://doi.org/10.1108/13552551011082489>.
- Greene, P. G. (2000) Self-Employment as an Economic Behavior: An Analysis of Self-Employed Women's Human and Social Capital. *National Journal of Sociology*, N° 12, pp. 1-55.
- Greve, A. (1995) Networks and entrepreneurship — an analysis of social relations, occupational background, and use of contacts during the establishment process. *Scandinavian Journal of Management*, N° 11, Vol. 1, pp. 1-24. [https://doi.org/10.1016/0956-5221\(94\)00026-E](https://doi.org/10.1016/0956-5221(94)00026-E).
- Hay, M., Cox, L. W., Reynolds, P. D., Autio, E. y Bygrave, W. D. (2002) *Global Entrepreneurship Monitor (Gem)-2002 Executive Report* (SSRN Scholarly Paper No. ID 1509260). Rochester, NY: Social Science Research Network. Recuperado de <https://papers.ssrn.com/abstract=1509260>.
- Hechavarría, D. M., Ingram, A., Justo, R. y Terjesen, S. (2010) Economic, social and environmental value creation goals: discourse and practice of female and male entrepreneurs. Presentado en Annual Satter Conferences on Social Entrepreneurship, New York.
- Heilbrunn, S. (2004) Impact of Gender on Difficulties Faced by Entrepreneurs. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, N° 5, Vol. 3, pp. 159-165.
- Hoang, H. y Antoncic, B. (2003) Network-based research in entrepreneurship: A critical review. *Journal of Business Venturing*, N° 18, Vol. 2, pp. 165-187. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00081-2](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00081-2).
- Hsu, D. H. (2007) Experienced entrepreneurial founders, organizational capital, and venture capital funding. *Research Policy*, N° 36, Vol. 5, pp. 722-741. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2007.02.022>.
- Huggins, R. (2000) The success and failure of policy-implemented inter-firm network initiatives: motivations, processes and structure. *Entrepreneurship & Regional Development*, N° 12, Vol. 2, pp. 111-135. <https://doi.org/10.1080/089856200283036>.
- Langowitz, N. y Minniti, M. (2007) The Entrepreneurial Propensity of Women. *Entrepreneurship Theory and Practice*, N° 31, Vol. 3, pp. 341-364. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00177.x>.

- Langowitz, N. y Morgan, C. (2003) Women entrepreneurs: Breaking through the glass barrier. *New Perspectives on Women Entrepreneurs*, pp. 101-119.
- Lechner, C., Dowling, M. y Welppe, I. (2006) Firm networks and firm development: The role of the relational mix. *Journal of Business Venturing*, N° 21, Vol. 4, pp. 514-540.
- Lévesque, M. y Minniti, M. (2006) The effect of aging on entrepreneurial behavior. *Journal of Business Venturing*, N° 21, Vol. 2, pp. 177-194. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2005.04.003>.
- Lin, N. (2002) *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge University Press.
- Marlow, S. (2006) A safety net or ties that bind? Women, welfare and self-employment. *International Journal of Sociology and Social Policy*, N° 26, Vol. 9/10, pp. 397-410. <https://doi.org/10.1108/01443330610690541>.
- Marlow, S., Shaw, E. y Carter, S. (2008) Risk, rationality and gender: a critical analysis of the demand for finance by women business owners. Presentado en British Academy of Management Conference, Harrogate.
- Mayer, H. (2008) Segmentation and Segregation Patterns of Women-Owned High-Tech Firms in Four Metropolitan Regions in the United States. *Regional Studies*, N° 42, Vol. 10, pp. 1357-1383. <https://doi.org/10.1080/00343400701654194>.
- Metz, I. y Tharenou, P. (2001) Women's Career Advancement: The Relative Contribution of Human and Social Capital. *Group & Organization Management*, N° 26, Vol. 3, pp. 312-342.
- Pérez-Pérez, C. y Avilés-Hernández, M. (2016) Explanatory factors of female entrepreneurship and limiting elements. *Suma de Negocios*, N° 7, Vol. 15, pp. 25-31. <https://doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.12.004>.
- Popescu, N. E. (2013) The Evolution of Entrepreneurship Activity Indicators in Two European Countries. *Procedia Economics and Finance*, N° 6, pp. 562-572. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(13\)00174-3](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(13)00174-3).
- Ruef, M., Aldrich, H. E. y Carter, N. M. (2003) The Structure of Founding Teams: Homophily, Strong Ties, and Isolation among U.S. Entrepreneurs. *American Sociological Review*, N° 68, Vol. 2, pp. 195-222. <https://doi.org/10.2307/1519766>.
- Steier, L. y Greenwood, R. (2000) Entrepreneurship and the Evolution of Angel Financial Networks. *Organization Studies*, N° 21, Vol. 1, pp. 163-192.
- Themudo, N.S. (2009) Gender and the Nonprofit sector. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, N° 38, Vol. 4, pp. 663-683.
- Torns, T. y Recio, C. (2012) Desigualdades de género en el mercado de trabajo: entre la continuidad y la transformación. *Revista de economía crítica*, N° 14, pp. 178-202.
- Zander, I. (2004) El espíritu emprendedor en el ámbito geográfico. Fundamentos conceptuales e implicaciones para la formación de nuevos cluster. *Cuadernos de Economía y Dirección de Empresas*, N° 20, pp. 9-34.
- Zhao, H., E Seibert, S. y Hills, G. (2005) The Mediating Role of Self-Efficacy in the Development of Entrepreneurial Intentions. *The Journal of applied psychology*, N° 90, pp. 1265-1272. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.90.6.1265>.